

LA VALEUR D'AFFAIRES

L'INDICATEUR QUI PEUT CHANGER LE SUCCÈS DES PROJETS

Mathieu Boisvert
Pyxis Technologies

IIBA Montreal
Septembre 2015

QUI SUIS-JE?

- Expert en méthodes Agiles à Pyxis depuis 2004
- Différents rôles : conseiller, formateur, chargé de cours à UQAM, co-auteur du livre **Choisir l'Agilité**





Mathieu Boisvert
mboisvert@pyxis-tech.com
ca.linkedin.com/in/mathieuboisvert/

© Pyxis Technologies inc.

PYXIS
savoir agile, faire mieux

J’PEUX-TU CONDUIRE TA NOUVELLE VOITURE?





Tiré de la pub de Mazda :
https://www.youtube.com/watch?v=3pyhopvwVjE

© Pyxis Technologies inc.

GESTION DE PORTEFEUILLE
UN CONTEXTE SIMPLE

Projet 1 :
Nouveau marché de 2 M$

Projet 2 : Réduction des coûts d'exploitation de 60 min

Projet 3 : Élimination de 75 rapports (copies papier)



Une seule équipe de projet

Plusieurs projets stratégiques et des ressources limitées

© Pyxis Technologies inc.

PYXIS
savoir agile, faire mieux

MEILLEURE UTILISATION DE L'AUTOROUTE?





© Pyxis Technologies inc.

PYXIS
savoir agile, faire mieux

GESTION DE PORTEFEUILLE
LE DILEMME

La commutation des tâches, c'est inefficace.



Réactivité, gestion de l'attente...

Productivité, temps de mise en marché...

La planification en séquences, c'est intolérable.

Si on découpait les projets en morceaux exploitables et que l'on planifiait ces morceaux selon la valeur d'affaires?

© Pyxis Technologies inc.

PYXIS
savoir agile, faire mieux

GESTION DE PORTEFEUILLE
NOUS SOMMES RENDUS LÀ!

Janvier

500 k$ / 2 M$

300 k$ / 2 M$

Février

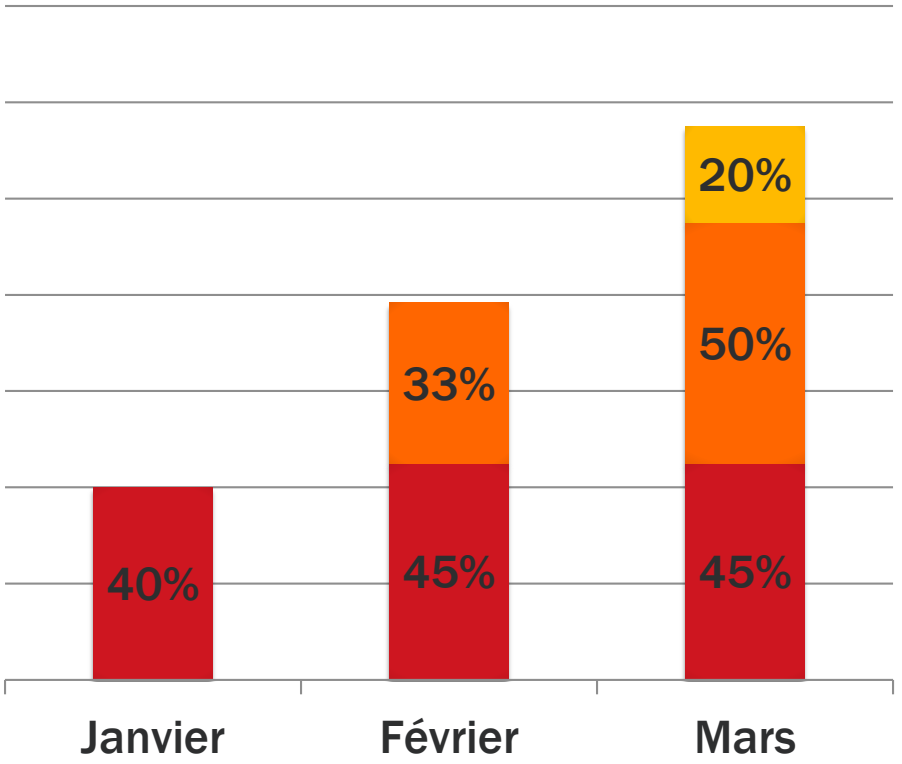
20 / 60 min

100 k$ / 2 M$

Mars

15 / 75 rapports

10 / 60 min



PYXIS
savoir agile, faire mieux

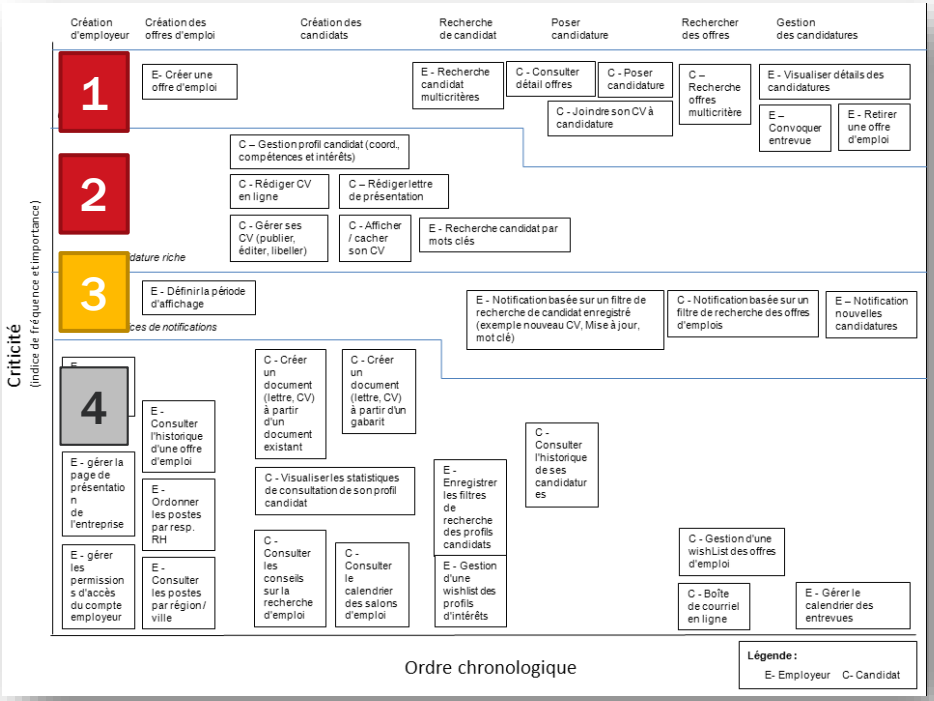
NÉGOCIATION DE CONTRAT
NOUS SOMMES RENDUS LÀ!

1 **Client : 950 k$ / 2 M$**
Fournisseur : 75 k$ / 250 k$

2 **Client : 1,5 M$ / 2 M$**
Fournisseur : 150 k$ / 250 k$

3 **Client : 1,7M $/ 2 M$**
Fournisseur : 200 k$ / 250 k$

4 **Client : 2 M$ / 2 M$**
Fournisseur : 250 k$ / 250 k$



Payer à la livraison de valeur d'affaires acquise

© Pyxis Technologies inc.

PYXIS
savoir agile, faire mieux

AVANTAGES COMPÉTITIFS
POURQUOI EST-CE IMPORTANT?

- Livraison continue de valeur d'affaires
  - Réduction du temps de mise en marché / capitalisation
  - Réaction aux imprévus / opportunités
  - Relation contractuelle entre les clients et les fournisseurs

- Utilisation optimale des ressources
  - Gestion de portefeuille Agile : la meilleure année possible avec les ressources disponibles

À mon avis, c'est une réponse accessible à l'austérité et à la compétitivité.

© Pyxis Technologies inc.



Étapes de gestion par la valeur d'affaires

1. DÉTERMINER LA VALEUR D'AFFAIRES
SE RAPPELER POURQUOI LE PROJET EXISTE

- **Nicolas Gouy : Quel est l'objectif du projet?**
- Chargé de projet (fièrement) : Livrer un tableau de bord!

- **Nicolas : Quel est l'objectif du tableau de bord?**
- Chargé de projet (suspicieux) : Indiquer la performance quotidienne…

- **Nicolas : Pourquoi c'est important?**
- Chargé de projet (impatient) : Le client le demande…

- **Nicolas : Pourquoi?**
- Chargé de projet (énervé) : Pour réduire les coûts de ses activités quotidiennes.

- **Nicolas : Ok, ça c'est le but!**

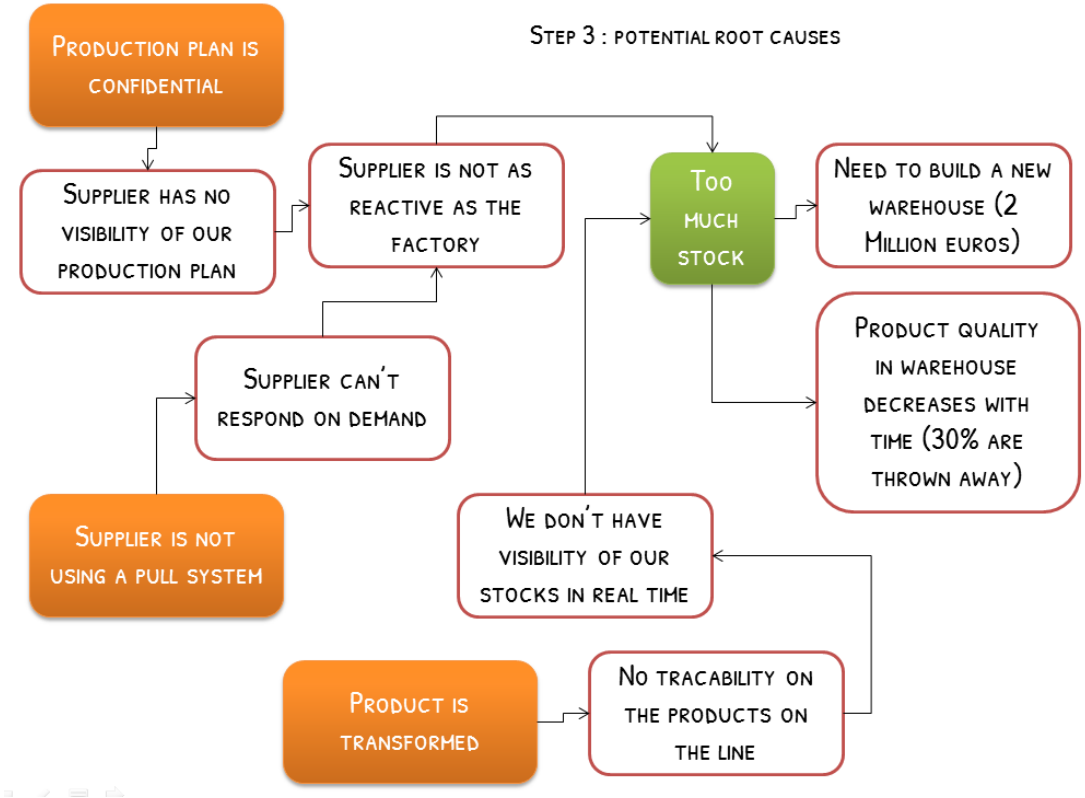
Traduit de l'article *Agile with Guts* de Nicolas Gouy

Simon Sinek remarque que les leaders d'influence communiquent le but en premier et le moyen ensuite. (conférence TED)

© Pyxis Technologies inc.

PYXIS
savoir agile, faire mieux

1. DÉTERMINER LA VALEUR D'AFFAIRES
ANALYSE DES CAUSES FONDAMENTALES

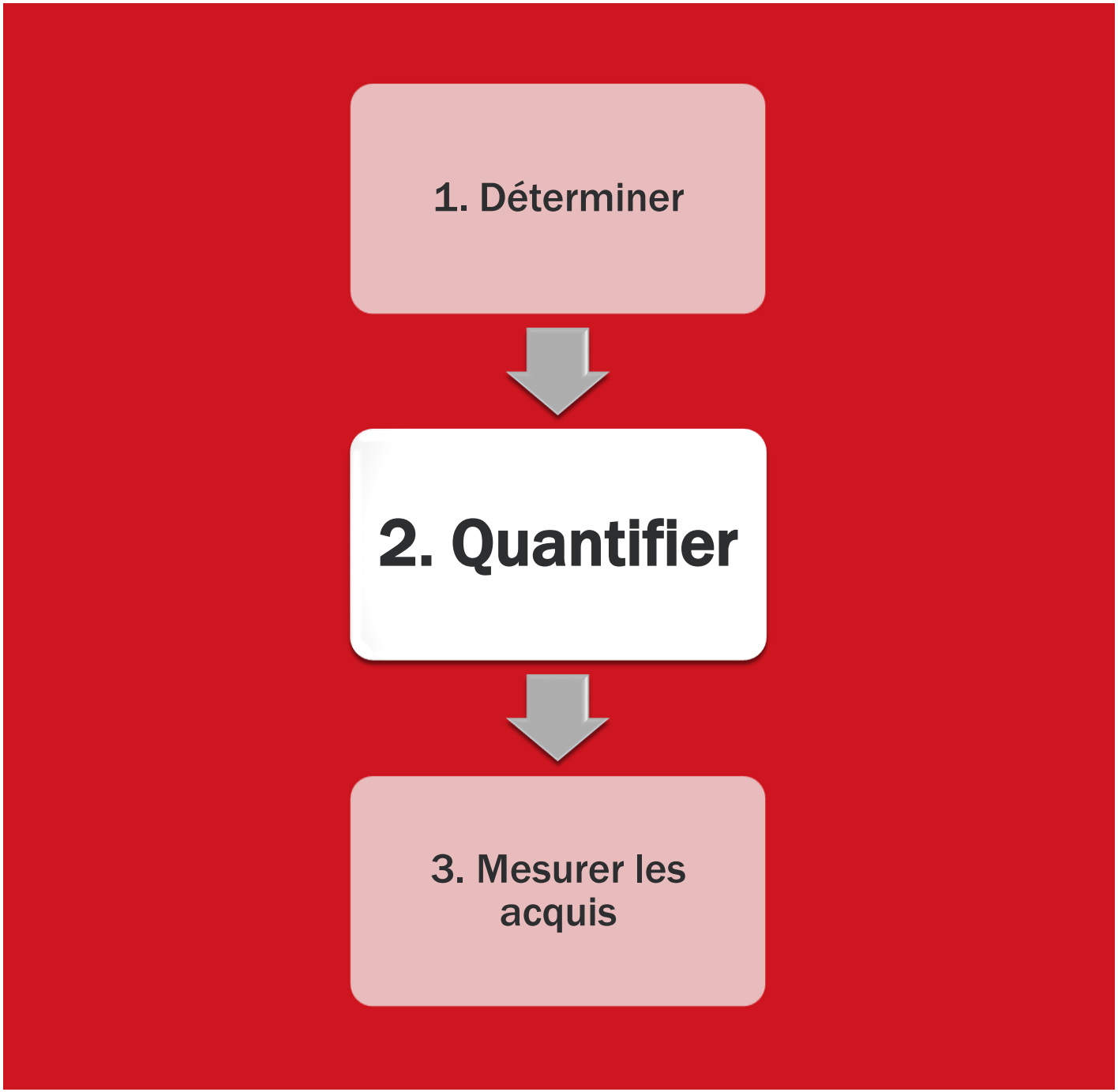


Une invitation à dépasser les évidences pour générer la maximum d'impact.

Image tirée de l'article *Agile with Guts* de Nicolas Gouy

© Pyxis Technologies inc.

PYXIS savoir agile, faire mieux



Étapes de gestion par la valeur d'affaires

1. DÉTERMINER LA VALEUR D'AFFAIRES
OÙ CHERCHER?

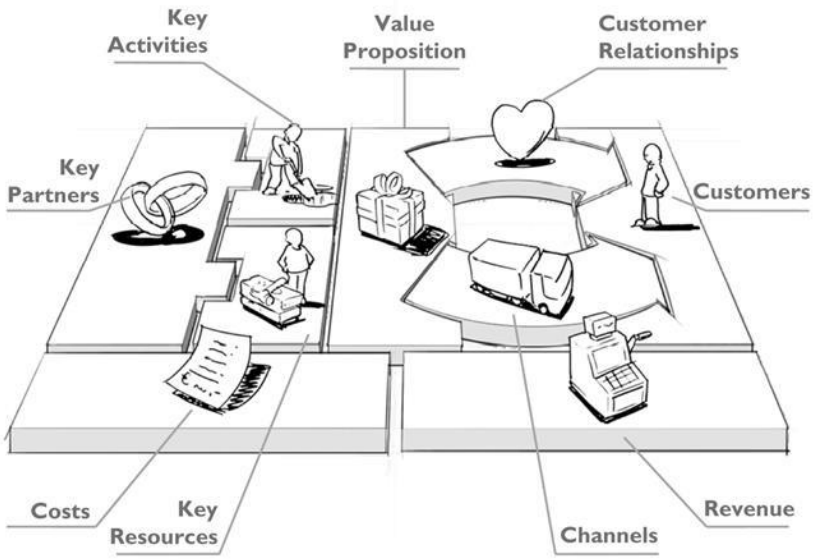


Image tirée de l'ouvrage *Business model generation*

FOR <CUSTOMERS, USERS>
WHO HAS <NEED>
THE <PRODUCT NAME>
A <PRODUCT CATEGORY>
WILL <KEY BENEFIT>
THANKS TO <KEY FEATURES>.
UNLIKE <COMPETITORS, LEGACY SYSTEM
THE PRODUCT WILL <KEY DIFFERENTIATOR>

Test de l'ascenseur

L'information est disponible dans les énoncés de projet, dans les dossiers d'affaires, sous forme d'objectifs stratégiques.

© Pyxis Technologies inc.

2. QUANTIFIER LA VALEUR D'AFFAIRES
LES PRINCIPES

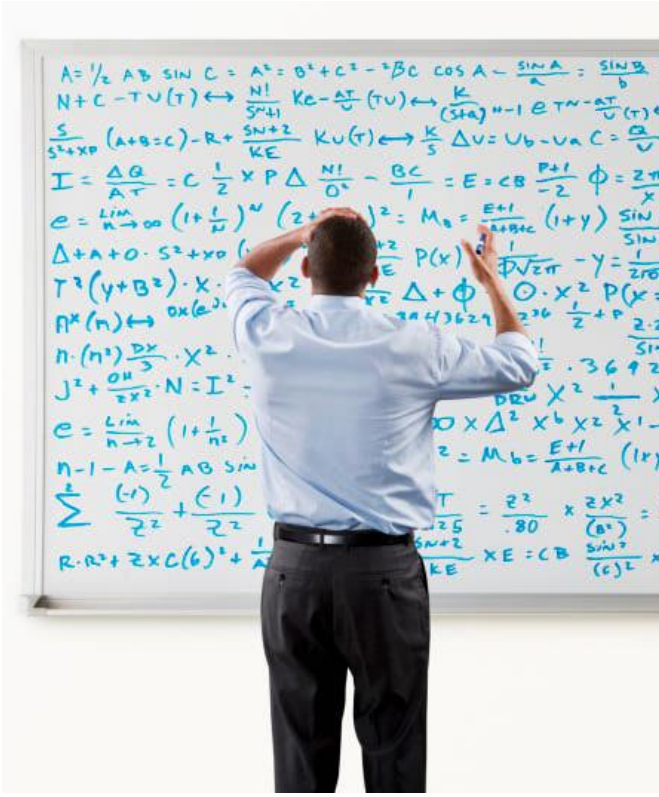
- Valeur aux yeux du clients, des parties prenantes :
  - Croissance, convergence, expérience client, efficacité des opérations, innovation, etc.
  - Peu importe l'efficience et les coûts de développement

- Ne se calcule pas nécessairement sur chaque élément requis, plutôt sur des ensembles d'éléments requis
  - Associer la valeur pour chaque ensemble cohérent, selon des couloirs fonctionnels
  - Briser les silos des composants ou de l'architecture de la solution

© Pyxis Technologies inc.

2. QUANTIFIER LA VALEUR D'AFFAIRES SE CALCULE PLUS SOUVENT QUE L'ON CROIT

- Améliorer l'efficacité des opérations
  - Suggestion : Gain en temps de traitement
- Respecter les règles et règlements
  - Suggestion : Pourcentage de conformité
- Couvrir les types de demandes et d'opérations
  - Suggestion : Dans le cadre d'un projet de refonte, livrer les éléments requis selon la fréquence d'utilisation et le facteur de risque du traitement



© Pyxis Technologies inc.

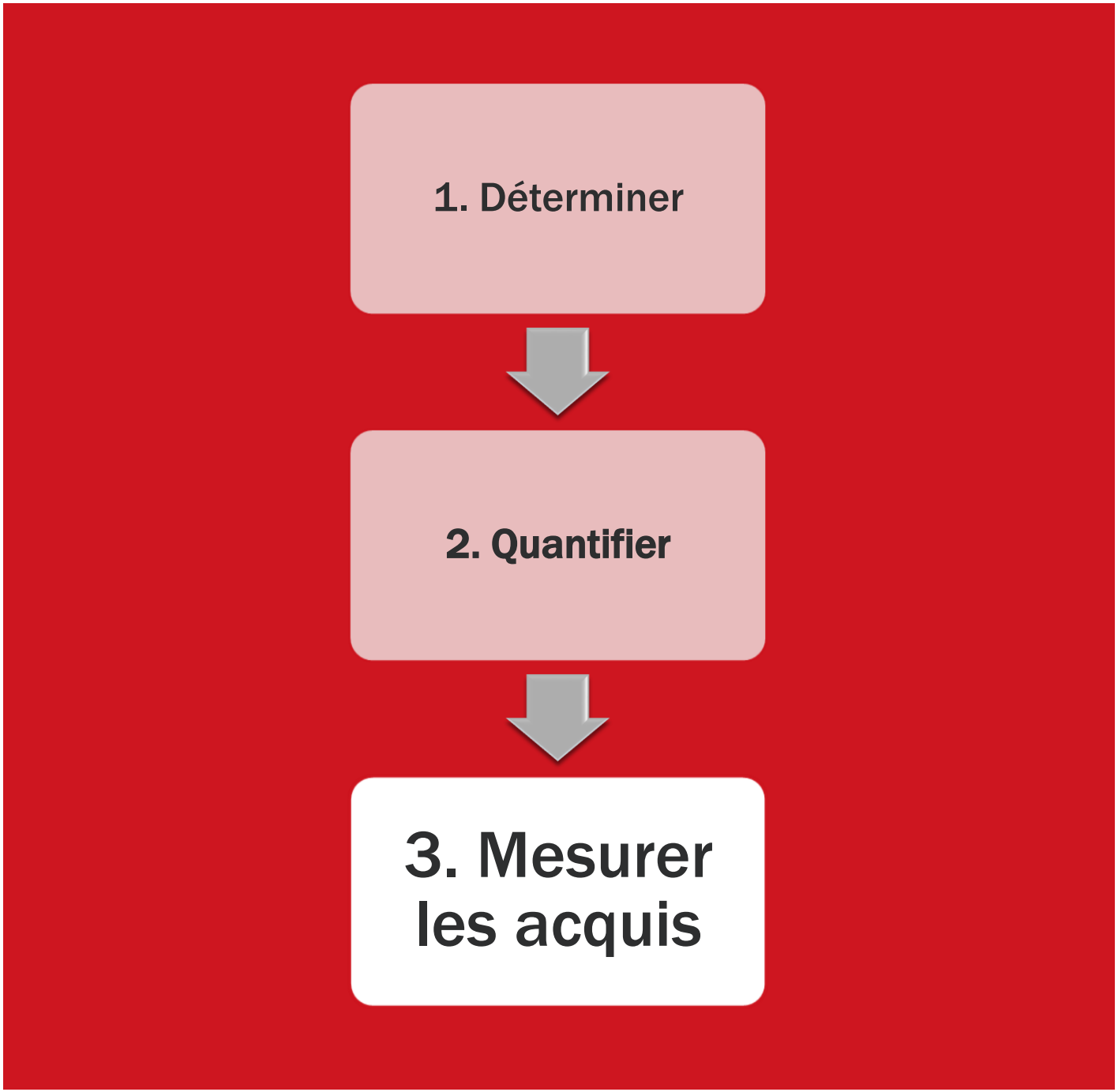
2. QUANTIFIER LA VALEUR D'AFFAIRES
VALEUR SUBJECTIVE

Que faire lorsque la valeur d'affaires ne semble pas mesurable?

- Estimation grossière
- Kano : Transformer le subjectif en objectif
- *Impact mapping* de Gojko Adki

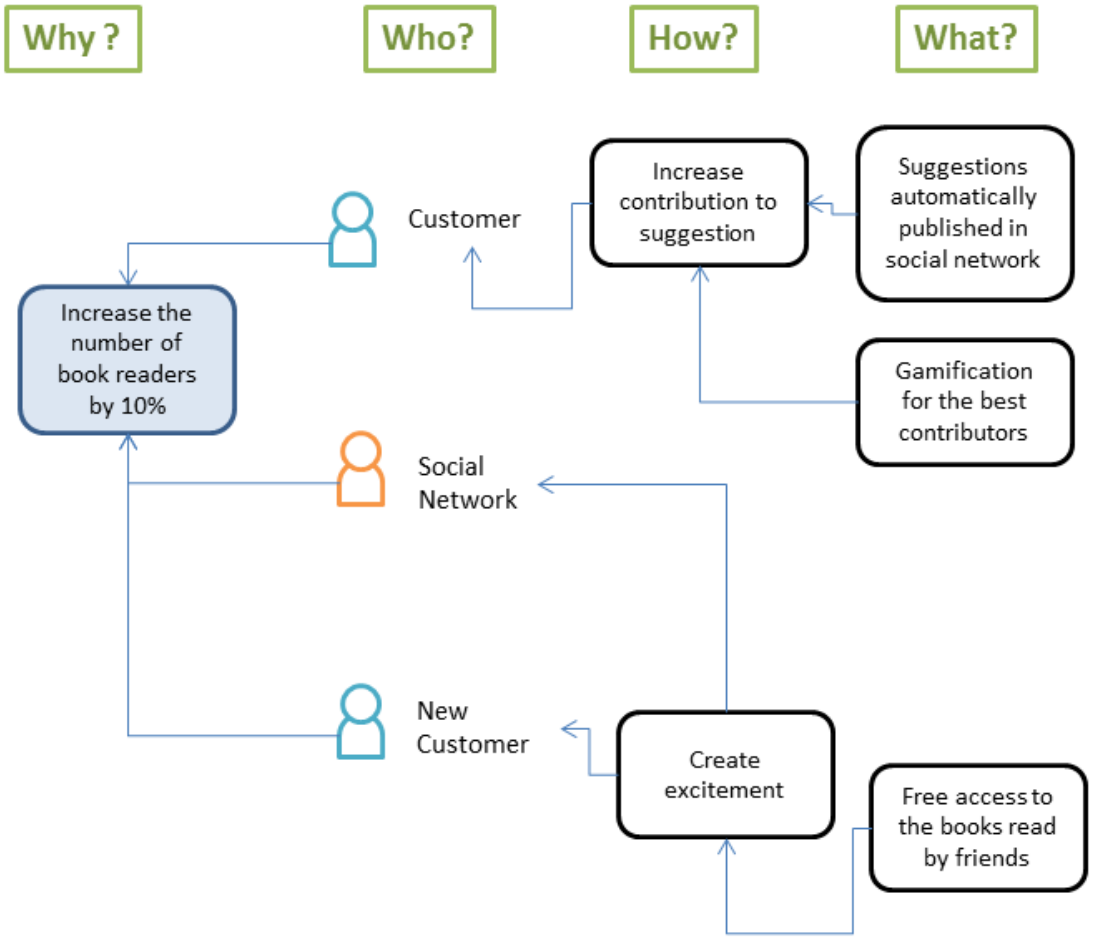


© Pyxis Technologies inc.



Étapes de gestion par la valeur d'affaires

3. MESURER LES ACQUIS
MESURER L'IMPACT MÊME LORSQUE C'EST SUBJECTIF



À l'exemple de *Lean Startup* et de l'*Evidence Base Management*, validez vos hypothèses fréquemment en mesurant les résultats.

Tout au long du projet, distinguez le pourquoi, du comment et du quoi.

Rappelez l'objectif du projet au début et à la fin de chaque itération.

Inspiré de l'ouvrage *Impact Mapping* de Gojko Adkic
Tiré de l'article *Agile with Guts* de Nicolas Gouy

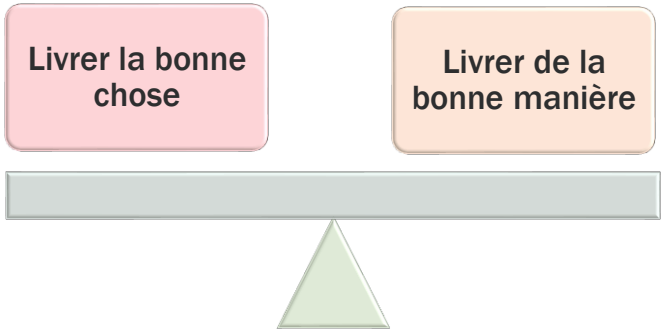
© Pyxis Technologies inc.

PYXIS
savoir agile, faire mieux

3. MESURER LES ACQUIS
RÉPERCUSSIONS SUR L'ORGANISATION

Un *KPI* supplémentaire :

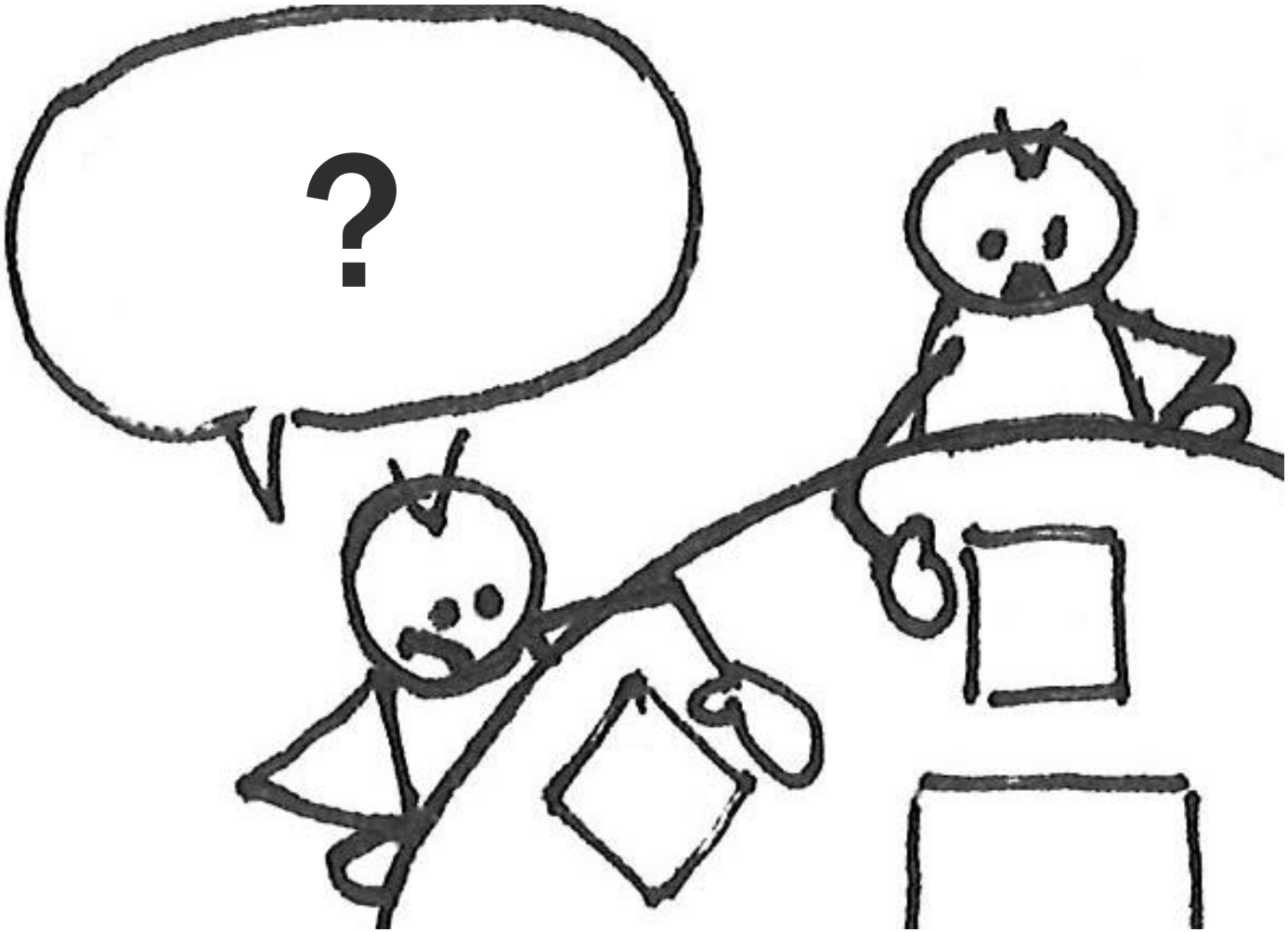
- L'avancement de la portée mesure l'efficacité.
- L'avancement de la valeur d'affaires mesure le rendement de l'investissement.



Impacts sur le processus de développement :

- Stress sur les organisations matricielles et en séquence (infrastructure, couches d'architectures, gestion de projet)
- Planification du développement contre-intuitive
- Incréments potentiellement livrables requis

© Pyxis Technologies inc.



Période de questions

UNE GAMME COMPLÈTE DE SERVICES LIÉS AU DÉVELOPPEMENT AGILE DE LOGICIELS

- **/campus** offre une gamme complète de cours de formation permettant d'acquérir les connaissances nécessaires pour maîtriser les notions de l'Agilité.

- **/conseil**, c'est une équipe d'experts qui accompagne nos clients et leurs équipes de direction dans la gestion et la réalisation de leurs projets Agiles.

- **/studio** développe des applications sur mesure et prend en charge les projets de nos clients ou les réalise conjointement avec eux.

La force de Pyxis Technologies réside dans notre équipe de Pyxissiens passionnée qui vit l'Agilité chaque jour et en maîtrise les pratiques et techniques.

© Pyxis Technologies inc.

PYXIS
savoir agile, faire mieux

Merci!



/campus

Découvrez l'**Agilité** et les **pratiques d'ingénierie logicielle**.



/conseil

Tirez profit des **approches Agiles** dans votre **entreprise**.



/studio

Demandez des **solutions logicielles** sur mesure à nos **développeurs experts**.







pyxis-tech.com